

PLAN DE EMPRESA COMPLETO

STARFOOD 24H

Índice

Punto 1	3
1 Idea de negocio	3
1.2 Origen y justificación de la idea	3
1.3 Localización	4
1.4 Fecha de apertura	4
1.5 Nombre comercial y logo	4
1.6 Misión, Visión, Valores y Objetivos a corto plazo	5
Misión	5
Visión	5
Valores	5
Objetivos a corto plazo	5
Punto 2	6
Promotores	6
¿Necesito Promotores y porque?	6
2.2 Como único promotor de la empresa sería yo mismo.	6
Punto 3	8
Estudio de Mercado	8
3.1 Análisis de Mercado	8
3.2 Mercado de espacios públicos	8
Clientela	9
Productos Variados	9
Seguridad	9
Avance tecnológico	9
Cuota de mercado	9
3.3 MacroEntorno	10
3.4 MicroEntorno	10
¿Cuántos son y cómo se llaman?	11
¿Qué venden?	11
¿Cuánto venden?	11
¿Precios?	12
Pica y Pica 24	12
Funny Vending Shop 24h	12
Texas Fast Food County	12
¿PROMOCIÓN?	12
¿SATISFACCIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE?	13

¿ESTRATEGÍA EMPRESARIAL?	13
3.5 DAFO	13
DEBILIDADES	13
¿Qué cosas son las que tu empresa no hace bien, incluso peor que otras?	13
¿Los defectos vienen de la mano de insuficientes recursos o de una mala asignación de los mismos?	13
¿Cuáles son las razones detrás de los problemas existentes?	13
AMENAZAS	14
¿Qué hace la competencia mejor que tu empresa?	14
¿Qué obstáculos legales, impositivos o normativos enfrenta tu negocio?	14
¿Existen nuevas tecnologías o modas de consumo que amenacen el futuro de tus productos o servicios?	14
FORTALEZAS	14
¿Qué cosas son las que tu empresa hace mejor y que la diferencia de las demás?	14
¿Tu empresa es fuerte en el mercado o en el segmento al que apunta?, ¿Por qué?	14
OPORTUNIDADES	14
¿Tu mercado está en crecimiento?	14
¿Existen nuevas tecnologías o cambios en el marco regulatorio que tu empresa puede aprovechar?	15
¿Los productos o servicios satisfacen tendencias de consumo, o podrían adaptarse para hacerlo?	15
Punto 4	15
4.1 Gastos Iniciales	15
4.2 Costes Fijos	16
4.3 Costes Variables	16
4.4 Estimación Ventas en 1 mes	17
Punto 5	17
5.1 Indica el tipo de forma jurídica elegida para la empresa	17
5.2 Motivo de la elección de la forma jurídica elegida para la empresa	17
5.3 Características de la forma jurídica que has elegido	18
Punto 6	18
6.1 Trámites generales comunes:	18
6.2 Trámites necesarios para ejercer la actividad una vez creada la empresa:	19
6.3 Pasos a seguir para abrir una empresa en Paiporta:	20
Punto 7	21
7.1 Estructura organizativa de la empresa	21
7.1.2 Departamentos de la empresa durante sus primeros años de funcionamiento	21
7.1.2 Departamentos externalizado	22
7.2 Perfil profesional de los puestos	22
Puesto de trabajo	22
7.3 Proceso de selección	23

7.3.1 Definición de las necesidades del personal	23
7.3.2 Elaboración del perfil candidato	23
7.3.3 Anunciamiento de la convocatoria	23
7.3.4 Preselección de los candidatos	23
7.3.5 Selección	23
7.3.6 Toma de decisión	23
7.3.7 Contratación	23
7.3.8 Incorporación	24
7.3.9 Seguimiento	24
7.4 Proceso de selección	24
Salarios y costes salariales	24
Punto 8	25
8.1 Plan de inversión de gastos	25
8.1.1 Inversiones	25
8.1.2 Gasto	25
8.1.3 Cantidad	25
8.2 Fuente de financiación	25
8.3 Cálculo del beneficio previsto	26
8.4 Salarios y costes salariales	26

Punto 1

1 Idea de negocio

Mi idea de negocio es una empresa de máquinas expendedoras 24 horas que sea capaz de suplir la necesidad espontánea que le suceda a una persona en unas determinadas horas en las que sea imposible adquirir en otras tiendas o supermercados así como pueden ser bebidas energéticas, snack, refrigerios o otro tipo de productos que sean capaz de ser vendidos en una máquina expendedora y con la diferencia frente a otras muchas máquinas de otros locales un método de pago por tarjeta o entidad bancaria en caso de que el cliente no disponga de efectivo.

1.2 Origen y justificación de la idea

El origen ha surgido ya que en varias y no pocas ocasiones mucha gente ha ido a comprar algún producto a ciertas horas del día o de la noche donde un supermercado o tienda local ya están cerrados, sin otro local donde poder adquirir un tentempié.

1.3 Localización

La localización del local se situaría en la calle Alfafar 2, Paiporta. He considerado oportuno esta localización ya que se haya junto a una calle que se podría considerar una arteria de la localidad, cercana a un casal de una falla y un parque con gran movimiento y volumen de personas, también está junto a otro local de máquinas expendedoras y esto podría ocasionar un mayor paso de clientes por mi local, ya que si no hallan el producto que deseen o a un mayor precio podrían acabar siendo mis clientes

1.4 Fecha de apertura

A día de hoy: Miércoles 27 de septiembre de 2023 la fecha de apertura será el Miércoles 10 de enero de 2025 ya que se acercan las fallas y la gente debería ir conociendo ya la empresa y así a la hora de máxima afluencia que sería en el mes de marzo que ya tenga una reputación labrada y conseguir el máximo número de clientela

1.5 Nombre comercial y logo

Nombre de la empresa: STARFOOD 24H



1.6 Misión, Visión, Valores y Objetivos a corto plazo

Misión

Nuestra misión es la de dar a la mayor cantidad posible de clientes nuestros servicios de manera casi constante las 24 horas del día junto con la mayor cantidad y calidad posible junto a varios métodos de pago para facilitar su uso.

Visión

La visión que tenemos para esta empresa es la de conseguir un liderazgo en el sector de las máquinas 24 horas al máximo nivel disponible, dando servicios tanto a empresas, particulares o centros educativos ya que veo que es un sector que está poco explotado para el potencial que tiene.

Valores

Los valores que ofrecemos son los de un precio justo a la hora de vender nuestros productos, es decir, hacer un estudio donde veamos cual es el precio que el cliente está dispuesto a pagar teniendo la empresa la mayor cantidad de beneficio posible. Calidad: Cuando vendemos todos los productos nos preocupamos por venderlos de la manera más óptima posible, respetando la temperatura, estado e imagen de estos.

Innovación: Implementaremos los métodos de pago necesarios para que el cliente tenga una manera cómoda y sencilla de realizar las transacciones necesarias para obtener su producto.

Objetivos a corto plazo

Los objetivos de esta empresa a corto plazo son los de recuperar la inversión inicial para poner en marcha la empresa y tener un buen tráfico de clientes para que de esta manera pueda funcionar con un mantenimiento mínimo.

Punto 2

Promotores

¿Necesito Promotores y porque?

StarFood 24h no va a requerir de Promotores capitalistas ya que el presupuesto inicial con el que contamos es de 15.000 euros y en empresa como la que propongo iniciar al no requerir de mucho peso económico no son necesarios los Promotores económicos externos.

2.2 Como único promotor de la empresa sería yo mismo.

Al ser yo mismo el promotor, dejo un mi CV para conocerme más:



VICTOR MARTINEZ

ESTUDIANTE DE GRADO SUPERIOR DE
ADMINISTRACION DE SISTEMAS
INFORMATICOS

PERFIL PERSONAL

Soy un estudiante de Administración de Sistemas Informáticos en Red de 19 años que busca trabajar en cualquier sector. Me interesa mucho todo lo relacionado con el mundo de la administración informática.

MIS PUNTOS FUERTES

- Trabajo en equipo
- Notable capacidad de comprensión
- Soy bastante perseverante a la hora de resolver problemas
- Capacidad de abordar cualquier desafío

CONTACTA CONMIGO EN

Teléfono: 601 46 23 89
vicmarmartinezmartinez@gmail.com
Calle Sant Donís 59, 46.200 Paiporta, Valencia,

INTERESES PRINCIPALES

- Bases de Datos
- Redes
- Servicios en red
- Sistemas operativos
- Diseño y estilo de sistemas operativos
- Aparatos electrónicos
- Montaje de ordenadores
- Programación

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PRACTICAS DE GRADO MEDIO

Erasmus, de marzo de 2022 hasta mayo 2022 en Letonia

- Etiquetado y mapeado de la red de un instituto.
- Prácticas de recuperación de contraseñas en dispositivos móviles.
- Trabajar en estrecha colaboración con el equipo técnico.

He tenido la increíble oportunidad de participar en el programa Erasmus, donde me sumergí en una experiencia única en Letonia. Durante mi estancia, tuve la oportunidad de explorar y aprender de primera mano sobre la rica cultura letona. Desde la gastronomía hasta las tradiciones locales, cada día fue una lección enriquecedora. Esta experiencia no solo me permitió mejorar mis habilidades académicas, sino que también amplió mi perspectiva y me brindó una comprensión más profunda de la diversidad cultural en el mundo.

EDUCACIÓN

INSTITUTO IES LA SENIA

Grado Medio en Sistemas Microinformáticos en Red |
Septiembre 2021 - 2022

Grado Superior en Administración de Sistemas
Informáticos en Red | Septiembre 2022 - presente (2024)

Estoy muy agradecido por la oportunidad que me brindan para realizar estas prácticas. Quiero asegurarles que voy a darlo todo y aprovechar al máximo esta experiencia. Pueden confiar en que pondré mi máximo esfuerzo y dedicación, con el objetivo de contribuir de manera significativa y demostrar que su elección no será en vano. Estoy emocionado por la oportunidad de aprender y crecer, y estoy comprometido a hacer todo lo posible para agregar valor a este proyecto.

Punto 3

Estudio de Mercado

3.1 Análisis de Mercado

Las máquinas al ser altamente portables tienen la posibilidad de estar en muchos mercados, considerando que estos pueden ser los más accesibles:

- Mercado de hospitales: Los hospitales al tener un alto flujo tanto de pacientes, visitantes como doctores o enfermeros, las máquinas tendrían una alta clientela durante todo el día
- Mercado educativo: En institutos o universidades podrían aprovecharse las máquinas para proporcionar alimento y bebida a los estudiantes las 24 horas del día
- Mercado de espacios públicos: En zonas como parques, plazas u otros espacios públicos las máquinas podrán beneficiarse de la necesidad de las personas por consumir alimento o bebida a cualquier hora de día

Esto sería un ejemplo de donde podría localizar mi servicio de venta de productos 24h pero donde veo un mayor potencial es en el mercado de espacios públicos

El tipo de mercado que había en el sector sería el de un Oligopolio sin pacto ya que luchamos por ver quien recibe mas clientela luchando por los precios más competitivos

3.2 Mercado de espacios públicos

Ubicación estratégica

Es muy importante saber dónde abrir el primer bajo, el primer local se abrirá en Paiporta, cerca de zonas recreativas, como pueden ser parques, plazas o lugares habilitados para que cuando haya algún tipo de fiesta haya un gran cúmulo de gente como pueden ser las fallas o Sant Roc

Clientela

Al vender mayoritariamente comida y bebida la clientela tendrá un gran espectro ya que no nos centraremos ni especializamos en un rango completo y al no vender un producto caro ampliaremos aún más la clientela a la que nos dirigimos

Productos Variados

Las máquinas, al estar en un espacio público donde la clientela es variada habría que vender una amplia gama de productos para acercarnos al máximo público posible, así podrían venderse productos como:

- Bebidas: Dentro de estas podrían estar refrescos, agua, o bebidas deportivas o energéticas, café, etc.
- Alimentarios: Aquí podemos incluir tanto snack salado como dulce como galletas, rosquilletas o patatas.
- Variados: Como pueden ser por ejemplo material anticonceptivo, papel para fumar, mecheros, o juguetes eróticos.

Seguridad

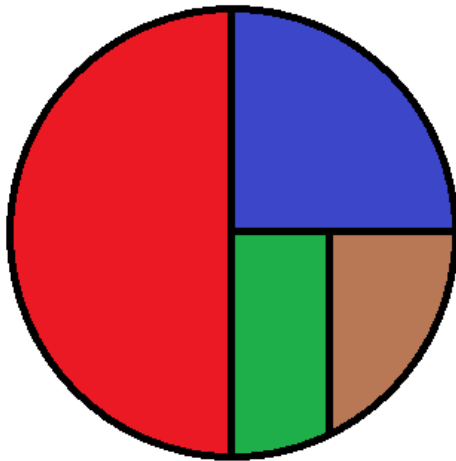
Para velar por la seguridad del local y las máquinas, ya que están expuestas las 24 horas del día dispondremos de un sistema de videovigilancia por cámaras que van registrando en todo momento lo que sucede dentro del local y así prevenir el robo o vandalismo

Avance tecnológico

Nos encargaremos de que además de poder pagar de la manera tradicional, es decir, con dinero físico, se pueda pagar mediante entidades bancarias o métodos de afiliación de un posible club

Cuota de mercado

Dado que durante los primeros años y para comprobar si ha sido una idea rentable vamos a calcular la cuota de mercado sobre la población de Paiporta. Entonces, sabemos que en el municipio hay 8 locales de venta con máquinas expendedoras 24h, mas una mas que seria la nuestra, entonces ocupamos una cuota de mercado del 12,5%.



Leyenda:

- Rojo: PicayPicaH 24H: 50%
- Azul: TexasFood Fast Food County: 25%
- Verde: Funny Vending Shop 24h: 12,5%
- Marron: StarFood 24H: 12,5%

3.3 MacroEntorno

Por lo general, dada la pequeña inversión inicial, la sencillez del tipo de empresa, no es tan afectada por los factores jurídicos, como el tipo de artículos de venta son de poco valor y no tienen un desarrollo tecnológico, no está sujeto a una obsolescencia tecnológica, sin embargo en situaciones económicas malas, puede afectar a las personas a la hora de gastar dinero en artículos que no son tan indispensable y que podrían encontrar mas baratos con planificación de compra. En cuanto a términos ambientales, los tipos de envases y productos se ajustan a los cambios que efectúen las marcas por lo que no afectaría al local por esa parte, en cuanto al gasto energético, el local se tendría que ir adaptando a tipos de alumbrados más eficientes.

3.4 MicroEntorno

Para analizar el MicroEntorno vamos a hacer una serie de preguntas y las iremos respondiendo para analizar todos los indicadores

¿Cuántos son y cómo se llaman?

La competencia actual que hay ahora mismo en el pueblo son 3 empresas:

- Pica y Pica 24H
- Funny Vending Shop 24H
- Texas Fast Food County

¿Qué venden?

De manera general la venta de productos gira alrededor de los refrescos, comida o bebida caliente (como cafés, chocolates o infusiones), productos de higiene, de parafarmacia, artículos para fumadores, snacks o complementos eróticos son alguno de los productos que pueden disponer en sus máquinas de vending

¿Cuánto venden?

De manera pública no se hallan datos sobre las ventas específicas de las máquinas, pese a la falta de datos es evidente que las máquinas están teniendo una alta generación de ingresos por su constante flujo de clientes que se observan, aunque la falta de datos específicos hace más complicado saber un numero verídico de su rendimiento

¿Precios?

Proporcionaré una lista de los 3 productos comunes que se vendan en las tres empresas que se encuentran en el pueblo:

Pica y Pica 24

- Monster: 2,00
- Eneryeti: 1,20
- ToroLoco: 1,00

Funny Vending Shop 24h

- Monster: 2,20
- Eneryeti: 1,30
- ToroLoco: 1,10

Texas Fast Food County

- Monster: 2,00
- Eneryeti: 1,10
- ToroLoco: 1,00

¿PROMOCIÓN?

Dos de las tres empresas de máquinas vending 24h pese a no tener una campaña de promoción ni publicidad clara han logrado atraer una base sólida de clientes, pese a no tener una estrategia de promoción específica han conseguido captar el interés y fidelización de muchos clientes, lo que demuestra que cumplen con la satisfacción y necesidades de los clientes

¿SATISFACCIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE?

La satisfacción que suelen tener los clientes a la hora de comprar los productos en las máquinas de vending por lo general suele ser alta ya que el proceso para recibir el producto es fácil, rápido e intuitivo de obtener.

La atención al cliente normalmente no suele ser muy buena ya que eso depende de las personas afiliadas a la empresa más que la propia empresa, por eso, a veces que la atención al cliente puede llegar a provocar una debilidad

¿ESTRATEGÍA EMPRESARIAL?

La estrategia que siguen es simple: al no depender de la hora de cierre los clientes van a poder ir a cualquier hora del día a comprar sus productos.

En el caso de la franquicia de pica&pica 24h su sistema de crecimiento es por franquicias, de esta manera puede crecer mucho más rápido ya que no requiere de ser el dueño de todos los locales donde hay un establecimiento de esta marca

3.5 DAFO

DEBILIDADES

¿Qué cosas son las que tu empresa no hace bien, incluso peor que otras?

El precio mayor de los productos respecto a una tienda convencional y los posibles errores que tengan las máquinas a la hora de dispensar los productos y una variedad limitada en cuanto a los productos

¿Los defectos vienen de la mano de insuficientes recursos o de una mala asignación de los mismos?

En gran parte sí, ya que al no disponer de un gran capital inicial la calidad de las máquinas no puede ser la mejor y por ende tener una mayor probabilidad de error en las máquinas

¿Cuáles son las razones detrás de los problemas existentes?

La falta de capital inicial y la posible falta de experiencia a la hora de abrir un negocio de este tipo o de cualquier otro

AMENAZAS

¿Qué hace la competencia mejor que tu empresa?

Que su sistema de negocio sea una franquicia de esta manera no se tiene que preocupar por cada uno de los locales que tiene de manera directa

¿Qué obstáculos legales, impositivos o normativos enfrenta tu negocio?

Las posibles reformas que habría que hacer en el local para poder habilitarlo a las máquinas vending

¿Existen nuevas tecnologías o modas de consumo que amenacen el futuro de tus productos o servicios?

Debido a que este mercado es muy reciente actualmente no hay una nueva tecnología que sea capaz de sustituir este servicio

FORTALEZAS

¿Qué cosas son las que tu empresa hace mejor y que la diferencia de las demás?

Durante los primeros años que se abra la empresa, el precio de los productos será más competitivo que las demás máquinas de las otras empresas y un sistema de pago extra para socios con un precio de venta exclusivo para ellos

¿Tu empresa es fuerte en el mercado o en el segmento al que apunta?, ¿Por qué?

Si que es una empresa fuerte ya que al ser un mercado no tan explotado como pueden ser otros dentro de la localidad tiene un porcentaje competitivo respecto a las demás marcas.

OPORTUNIDADES

¿Tu mercado está en crecimiento?

Si que está en crecimiento ya que es muy reciente y cada vez más se están abriendo nuevos locales de este tipo de ventas

¿Existen nuevas tecnologías o cambios en el marco regulatorio que tu empresa puede aprovechar?

Si como por ejemplo el pago online o por datáfono así de esta manera los clientes no deben de llevar de manera obligatoria dinero físico para poder comprar un producto de las máquinas

¿Los productos o servicios satisfacen tendencias de consumo, o podrían adaptarse para hacerlo?

Si que las satisfacen ya que al ser uno de los pocos locales que no tiene dependencia de hora los clientes no sufrirán ese inconveniente

Punto 4

Los gastos que tiene la empresa separados por puntos son los siguientes:

4.1 Gastos Iniciales

Los primeros gastos que tendría la empresa para poder empezar a vender al público son los siguientes:

					TOTAL MES
Reforma local					2100
Alta agua					0
Alta gas					0
Alta luz					50
Registros					50
Patentes					0
Licencias					0
Materiales					350
Vehículos					0
Mobiliario					5000
TOTAL GASTO					7550
TOTAL AMORTIZACIÓN					1887,5

4.2 Costes Fijos

Los costes fijos que tendría la empresa serían los siguientes:

	TOTAL/ mes	TOTAL AÑO
Sueldos	676,63	8119,56
Luz	49	588
Autónomo	50	600
Teléfono	25	300
Alquiler	400	4800
Gasto amortizacion	157	1884
impuestos	150	1800
Comunidad	40	480
Gestoria	80	960
seguros	70	840
TOTAL GASTO	1697,63	20371,56

4.3 Costes Variables

Estos son los productos que estarán a la disposición en las máquinas expendedoras

	unidades por caja	Precio Caja	Coste Unidad	Unidades	TOTAL unidades	TOTAL/ mes	TOTAL AÑO
Monster Original	24	25,2	1,05	13	312	327,6	3931,2
ChocoBons	12	7,92	0,66	13	156	102,96	1235,52
ToroLoco Coco	24	15,24	0,635	13	312	198,12	2377,44
Aquarius Naranja 330ml	24	17,76	0,64	13	312	230,88	2770,56
Kinder Bueno Blanco	30	19,5	0,65	13	390	253,5	3042
Mars Nacional 51g	24	9,26	0,39	13	312	120,38	1444,56
Oreo Original 66g	20	8,9	0,445	13	260	115,7	1388,4
Kinder Bueno 43g	30	19,5	0,66	13	390	253,5	3042
TOTAL GASTO						1602,64	13356,72

La información del coste de cada uno de los productos así como su precio como cantidades lo he sacado de la siguiente página web:

Distribuciones mayoristas es el nombre de la empresa, aquí su [link](#)

Hay que tener también en cuenta que los precios pueden variar al igual que las cantidades que vaya comprando mes a mes

4.4 Estimación Ventas en 1 mes

Estos serían los números de las ventas estimadas de los meses que esté abierta la empresa

	ESTIMACIÓN VENTA (TODO EN MESES)					
	COSTE TOTAL AÑO/ MES	ESTIMACIÓN NÚMERO DE VENTAS MES	% Margen Beneficio	PRECIO POR UNIDAD	IVA	PRECIO TOTAL POR UNIDAD
Monster Original	€ 327,60	312	80%	1,05	21%	€ 2,10
ChocoBons	€ 102,96	156	50%	0,66	21%	€ 1,30
ToroLoco Coco	€ 198,12	312	35%	0,635	21%	€ 1,20
Aquarius Naranja 330ml	€ 230,88	312	60%	0,64	21%	€ 1,40
Kinder Bueno Blanco	€ 253,50	390	80%	0,65	21%	€ 1,60
Mars Nacional 51g	€ 120,38	312	35%	0,39	21%	€ 0,90
Oreo Original 66g	€ 115,70	260	60%	0,445	21%	€ 1,20
Kinder Bueno 43g	€ 253,50	390	80%	0,66	21%	€ 1,60
	TOTAL VENTAS POR PRODUCTO (MES)					
Monster Original	€					655,20
ChocoBons	€					202,80
ToroLoco Coco	€					374,40
Aquarius Naranja 330ml	€					436,80
Kinder Bueno Blanco	€					624,00
Mars Nacional 51g	€					280,80
Oreo Original 66g	€					312,00
Kinder Bueno 43g	€					624,00
TOTAL VENTAS:	€					3.510,00

Punto 5

5.1 Indica el tipo de forma jurídica elegida para la empresa

La forma jurídica que he elegido para la empresa que estoy montando es la de empresario individual (autónomo) con la posibilidad de en un futuro cambiar a una sociedad limitada

5.2 Motivo de la elección de la forma jurídica elegida para la empresa

En un principio he elegido la de autónomo a parte de por las ayudas que puedo llegar a recibir por ser un nuevo empresario y es la más sencilla ya que a nivel económico no necesito un capital social ni socios al iniciar la empresa.

5.3 Características de la forma jurídica que has elegido

- Realiza un trabajo de forma individual, por cuenta y dirección propia que puede tener o no trabajadores
- No requiere de capital inicial
- Un socio (tu) de responsabilidad ilimitada
- Debe pagar el IRPF como impuesto aplicado sobre el nivel de renta

Ya que al ser autónomo hay un pequeño riesgo de que en caso de embargar podría poner en peligro mis propiedades propias, cuando se llegase al punto al que la empresa es lo suficientemente estable y que tenga la capacidad se convertiría en una sociedad limitada y de esta manera conseguiría esquivar ese posible contra de ser autónomo.

Punto 6

6.1 Trámites generales comunes:

- Certificación previa del Registro Mercantil general:
- Certificación negativa del nombre.
- Ingreso del capital social (apertura de una cuenta bancaria a nombre de la sociedad)
- Otorgamiento de escritura pública:

Es el acto por el cual los socios fundadores firman la Constitución de la Sociedad, Se firmarán de manera obligatoria ante un notario la siguiente documentación:

- Certificación negativa del nombre de la empresa
- Estatutos sociales
- Acreditación del ingreso del capital social

En caso de un solo socio también se realizará la declaración de unipersonalidad, es decir que al cargo de la empresa únicamente habrá una persona.

- Pago de las tasas del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP)
- Obtención del Numero de Identificación Fiscal (NIF):

Primeramente se facilitará uno temporal, una vez realizado los siguientes trámites se adquirirá el definitivo.

- Inscripción de la Sociedad en el Registro Mercantil Provincial

En este registro se deberán aportar la siguiente documentación:

- La escritura pública de constitución de la sociedad
- Fotocopia del Numero de Identificación Fiscal (NIF)
- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) y actos jurídicos documentados

6.2 Trámites necesarios para ejercer la actividad una vez creada la empresa:

- **Agencia Tributaria:** es necesario cumplimentar el alta en el Censo de Empresarios, así como liquidar el Impuesto sobre Actividades Económicas.
- **Ayuntamientos:** Según el caso, licencia de obras, licencia de apertura, alta en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
- **Tesorería territorial de la Seguridad Social:** Afiliación y número, alta en el Régimen de la Seguridad Social de los socios trabajadores y/o administradores.
- **En el caso de contratar trabajadores:** inscripción de la empresa, afiliación y alta de trabajadores en el régimen general de la Seguridad Social.
- **Consejerías de Trabajo de las CC.AA:** Comunicación de apertura del centro de trabajo
- **Inspección provincial de trabajo:** Obtención y legalización del Libro de Visitas, obtención del calendario laboral

6.3 Pasos a seguir para abrir una empresa en Paiporta:

Los pasos serían los siguientes:

- Al crear una empresa individual no es requerido de manera obligatoria inscribirse en el Registro Mercantil. No obstante, no se podrá aprovechar de sus efectos legales ni pedir la inscripción de ningún documento.
- Se tendrá que declarar el censo del comienzo de la actividad en la delegación de hacienda, es decir, darse de alta en hacienda
- Esta empresa al no tener trabajadores puesto el propietario (yo) será el único en la empresa, se deberá de darse de alta en el régimen especial de trabajadores autónomos y en caso de en un futuro se requiera de trabajadores habría que hacer los siguientes pasos:

- Inscribir la empresa en el sistema de la Seguridad Social
- Darse de alta en el régimen de accidentes de trabajo y enfermedad profesional
- Dar de alta de los trabajadores en la Seguridad Social correspondiente
- Dar la comunicación de apertura del centro de trabajo
- Dar registro de los contratos

Todos estos pasos se realizarán en el ayuntamiento de Paiporta en las oficinas de la seguridad social

- La licencia de obras será necesaria a la hora de la realización de obras reformas de la planta donde se llevará a cabo la actividad
- También es necesaria la comunicación o licencia ambiental

Punto 7

7.1 Estructura organizativa de la empresa

7.1.2 Departamentos de la empresa durante sus primeros años de funcionamiento

- **Dirección**
- **Recursos Humanos**
- **Administración**
- **Compras**
- **Económico/Financiero**
- **Prevención de riesgos laborales**

En todos estos departamentos yo seré el único miembro que los compongan en cada uno de ellos ya que no necesito de ningún otro trabajador que tenga que hacer estos trabajos.

De manera que la empresa se denominara como empresa unidepartamental

Aquí un organigrama de cómo quedaría organizados los departamentos de la empresa:



7.1.2 Departamentos externalizado

Un posible departamento que podría tener en la empresa pero de forma externa sería el de marketing pero solo contrata estos servicios una vez el negocio ya esté funcionando y quiera expandir hacia otras localizaciones. Otro departamento que estará externalizado y solo se contrata sus servicios es el Económico/financiero ya que no considero necesario tener siempre operativo sabiendo que soy el único en la empresa y se donde y como se está moviendo el dinero de la empresa

7.2 Perfil profesional de los puestos

En la empresa durante su primer año de funcionamiento yo voy a ser el único trabajador a cargo de todas las tareas del correcto funcionamiento del local así como pueden ser: Hacer todos los trámites administrativos, la compra de los productos que se estén consumiendo, asegurarse del correcto funcionamiento de las máquinas, y encargarme de todos los asuntos financieros de la empresa

Puesto de trabajo

Nombre: Dirección

Descripción: Encargado general de la empresa y jefe en todos los aspectos de esta

Funcionalidad: Gestión de recursos, toma de decisiones, supervisión y desarrollo de la empresa

Convenio Colectivo: El convenio es: Convenio colectivo oficinas y despachos Valencia 2021-23.

En este [enlace](#) te redirigirá hacia el convenio colectivo de manera digital donde se indican todos puntos a tratar sobre este puesto de trabajo

7.3 Proceso de selección

Mi proceso de selección costaría de 9 partes:

7.3.1 Definición de las necesidades del personal

Con esto nos referimos a la valoración de la necesidad de la empresa sobre si se necesita un nuevo empleado o con la plantilla actual es suficiente

7.3.2 Elaboración del perfil candidato

Según las necesidades de la empresa se crea un perfil ideal el cual pueda suplir las necesidades que se requieren

7.3.3 Anunciamiento de la convocatoria

En esta fase la empresa busca al empleado por distintos medios como pueden ser LinkedIn, Radio, Periodico entre otros

7.3.4 Preselección de los candidatos

Una vez se hayan recopilado suficientes curriculums se seleccionan los que más len gustado a la empresa

7.3.5 Selección

En esta fase se realiza una entrevista a todos los candidatos

7.3.6 Toma de decisión

Una vez hecho una entrevista a todos los empleados se valoran cuales pueden ser el más adecuado para la empresa

7.3.7 Contratación

Aquí se discuten todas las condiciones del puesto de trabajo como el sueldo, jornada laboral... Una vez todo claro se firma el contrato

7.3.8 Incorporación

El empleado realiza su trabajo junto con otro trabajador para verificar y ayudar su trabajo y verificar que está realizando de manera correcta

7.3.9 Seguimiento

Se realiza un seguimiento a medio-largo plazo para que se valore la eficiencia del trabajador y realizar los cambios que sean necesarios

Entre varios que he leído y buscado he hecho un conjunto de todos ellos con la información común entre todos estos

7.4 Proceso de selección

Salarios y costes salariales

Salario propio:

- Salario bruto = $500 + 150 = 650\text{€}$
- Seguridad social trabajador = $4,7\% + 1,55\% + 0,1\%$ de BCCC = $6,35\%$ de $650 = 41,275\text{€}$
- IRPF del trabajador = 10% de $650 = 65\text{€}$
- Salario neto = $650 - 41,275 - 65 = 543,725\text{€}$

Yo como primer y único trabajador de la empresa estaría cobrando este sueldo:
543,725€

Lo que a la empresa le costaría mantenerme como empleado:

- CC = $23,6\%$ de $650 = 153,4\text{€}$
- CP = 2% de $650 = 13\text{€}$
- Desempleo = $5,50\%$ de $650 = 35,75\text{€}$
- FOGASA = $0,2\%$ de $650 = 1,3\text{€}$
- FP = $0,6\%$ de $650 = 3,9\text{€}$

Total de la Seguridad Social = **207,35€**

Total coste de la empresa = $543,725 + 41,275 + 65 + 207,35 = 676,625\text{€}$

Punto 8

8.1 Plan de inversión de gastos

8.1.1 Inversiones

Como inversiones la empresa tiene el alquiler del propio local, las máquinas expendedoras, todas las estanterías que se usarán para guardar el mobiliario, el ordenador junto con las cámaras encargadas de la seguridad, la instalación de la luz del propio local y una pequeña lista de herramientas almacenadas en caso de tener que usarlas por algún imprevisto que pueda haber.

8.1.2 Gasto

Los gastos que pueden haber en la empresa son La luz, los gastos del lanzamiento de la empresa, los gastos de constitución, el alquiler del local, mi sueldo, la compra del inventario y productos, un pequeño material de oficina, la compra de las máquinas expendedoras, aporte a la comunidad de vecinos y los gastos financieros de la empresa

8.1.3 Cantidad

- **Luz:** 50
- **Gastos de constitución:** 280
- **alquiler:** 400
- **Sueldo:** 677
- **Compra de productos:** 76,74
- **Vecinos:** 40
- **Gastos financieros:** 75

8.2 Fuente de financiación

La fuente de financiación de mi empresa se basa en fondos propios. Este tipo de emprendimiento no es iniciado por cualquier persona, sino más bien por aquellos individuos que ya cuentan con una estructura establecida o un sistema financiero consolidado. El objetivo de crear una empresa es crear una fuente adicional de ingresos, casi pasiva, es decir, sin tener que estar de manera constante al tanto de la empresa y dejar que "trabaje sola".

8.3 Cálculo del beneficio previsto

Calculo Gastos:	
Todos los gastos fijos:	1697,63
Todos los gastos variables:	1695,8
Total de gastos:	3393,43
Calculo beneficio:	
Cantidad de ventas estimadas:	2680
Días:	29,7
Total ventas estimadas:	3708
TOTAL BENEFICIO:	314,57

8.4 Salarios y costes salariales

Conclusión sobre la viabilidad económica de la empresa: He tenido que rebajar más de 1000 euros mi sueldo ya que veía que los números se alejaban mucho de tener beneficios pero es algo que no preocupa demasiado ya que se pueden compensar un poco con el beneficio de la empresa.

También he tenido que alargar el plazo de amortización para que no suponga un alto coste mensual a la empresa.

A futuros cuando la empresa ya está amortizada se harán planes de previsión y estudios para abrir otro local con baño propio para deshacerse del coste del alquiler y compra de más máquinas para aumentar el beneficio a largo plazo.